

# Inteligența Artificială și construcțiile sustenabile - printre preocupările ce influențează tendințele din piață

(Interviu cu Bogdan Pîrvu, CEO Evolor)

*EVOLOR, unul dintre cei mai mari jucători din industria românească de producție de lacuri și vopsele, a inaugurat, la începutul lunii, o nouă fabrică, la standardele de tehnologie ale viitorului, pe platforma industrială Oltchim Râmnicu Vâlcea. Noua unitate de tencuieli decorative, amplasată pe locația fostei fabrici Chempro, va produce în primul an complet de activitate aproximativ 10.000 de tone de tencuieli decorative, tencuieli mozaicate și grunduri pentru tencuieli și va genera o cifră de afaceri de peste 10 milioane euro, după cum ne-a transmis Bogdan Pîrvu, CEO Evolor. Acesta ne-a precizat că, pe lângă investiția realizată deja, compania urmează să deruleze un program investițional major care va include noi secții de producție moderne pentru vopsele lavabile, lacuri și emailuri. EVOLOR a achiziționat șase terenuri, în suprafață totală de 13.518 mp, în plus față de investiția inițială în hală și terenul aferent de 12.321 mp. În prezent, suprafața totală destinată dezvoltării operațiunilor companiei este de 25.839 mp. Printre altele, reprezentantul Evolor ne-a mai spus că, din perspectiva consumatorului, inteligența artificială, construcțiile sustenabile și grija pentru sănătate sunt preocupările ce influențează tendințele din piață, în perioada următoare.*

**Reporter:** Cum a evoluat piața pe care activați?

**Bogdan Pîrvu:** Piața de lacuri și vopsele se află în al treilea an consecutiv de contracție, din perspectiva volumului de produse vândute. În mod special sectorul rezidențial, care pentru noi este canalul principal de acțiune din punct de vedere comercial, este foarte afectat. Practic, după pandemie a început declinul pieței de profil, alimentat pe rând de toată

seria de crize care a urmat: criza energetică, rupturile din lanțurile de aprovizionare, inflația persistentă și scumpirea creditelor.

**Reporter:** Ce lipsuri are aceasta și care considerați că sunt perspectivele domeniului?

**Bogdan Pîrvu:** Atât noi, cât și toți jucătorii din piața de profil, am fost nevoiți să navigăm în ape turburi în ultimii ani și va trebui să

(continuare în pagina 6)



(urmăre din pagina 5)

facem acest lucru în continuare, date fiind dificultățile cu care se confruntă sectorul rezidențial intern cărui noi ne adresăm. Și reiterez aici câteva date relevante în acest sens, publicate recent de INS: în primele șapte luni ale anului, comparativ cu aceeași perioadă din 2023, volumul lucrărilor de construcții, ca serie brută, a înregistrat o scădere totală de 2,7%, determinată de diminuarea lucrărilor de întreținere și reparații curente (-7,2%) și a lucrărilor de construcții noi (-2,1%). Pe categorii de construcții, s-a observat o scădere de 22,7% în cazul clădirilor rezidențiale. Această instabilitate este cauzată de o combinație de factori: costuri de construcție crescute, dobânzi ridicate la credite și incertitudinea economică generală, care determină o reticență în investiții, în acest domeniu.

**Reporter:** Cum apreciați competiția din sector?

**Bogdan Pîrvu:** Așa cum am mai spus și cu alte ocazii, avem

privilegiul de a concura direct aici, pe piața din România, cu jucători extrem de relevanți la nivel global: companii care ocupă primele poziții la nivel mondial, plus jucători locali foarte puternici pe piața națională; iar această competiție este o provocare pentru noi, care ne conduce permanent spre progres.

**Reporter:** Ce investiții derulați acum pe piața de profil?

**Bogdan Pîrvu:** Suntem într-un proces de creștere accelerată, în al treilea an de apartenență la holdingul ROCA Industry, în interiorul perioadei planificate de dublare a cifrei de afaceri în cinci ani. Am realizat deja acest obiectiv în proporție de aproximativ 60% și continuăm să ne concentrăm eforturile pentru a-l îndeplini integral. Din perspectiva resurselor operaționale, tocmai am pus în funcțiune fabrica de tencuieli decorative de pe platforma Oltchim Râmnicu Vâlcea, care include și un laborator modern de cercetare - dezvoltare, în urma unei investiții de 3 milioane

euro.

**Reporter:** Cu ce produse noi veniți în acest an?

**Bogdan Pîrvu:** Am lansat în acest an o serie de produse inovatoare, cu un grad înalt de tehnologie înglobată, care vor fi vectori puternici de creștere a businessului, dar și a valorii brandurilor noastre comerciale: sub brandul premium CORAL - tencuieli decorative incombustibile, vopsea pentru finisarea sau reîmprospătarea fațadelor care împiedică formarea algelor și a mușgaiurilor pe termen lung; vopsea cu efect decorativ pentru interior sau var lavabil destinat finisajelor pentru monumente istorice și construcții edificate exclusiv din materiale tradiționale; iar sub brandul STICKY o gamă de produse cu aplicabilitate tehnică de nișă: emailuri cu aplicare direct pe rugină, emailuri pentru protecția betonului, amorsă de contact pentru beton și altele.

**Reporter:** Compania a lansat o nouă fabrică, la Râmnicu Vâlcea.

Care sunt atuurile pe care le presupune noua facilitate?

**Bogdan Pîrvu:** Pe platforma industrială chimică Oltchim Râmnicu Vâlcea, pe lângă investiția realizată deja, urmează să derulăm un program investițional major care va include noi secții de producție moderne pentru vopsele lavabile, lacuri și emailuri. Noua unitate de tencuieli decorative, amplasată pe locația fostei fabrici Chempro, va produce în primul an complet de activitate aproximativ 10.000 de tone de tencuieli decorative, tencuieli mozaicate. Deschiderea noii fabrici marchează urmărul capitol în expansiunea rapidă a companiei și în revitalizarea unei zone industriale emblematică pentru România. Cu o suprafață de 3.776 mp, noua unitate de producție dispune de echipamente performante și automatizate, un laborator de cercetare-dezvoltare dotat cu tehnologie de vârf, precum și spații logi-

(continuare în pagina 7)



(urmăre din pagina 5)

stice și administrative moderne.

Liniile robotizate de producție asigură ambalarea în condiții sigure și moderne pentru transport pe distanțe mari, reducând riscul deteriorării pe parcursul distribuției. În plus, noua facilitate va crește capacitatea de producție a tencuielilor decorative cu 15% și va spori cu 50% capacitatea de stocare a pulberilor vrac, contribuind la reducerea semnificativă a deșeurilor de hârtie.

**Reporter:** Care sunt tendințele în domeniu?

**Bogdan Pîrvu:** Din perspectiva consumatorului, inteligența artificială, construcțiile sustenabile și grija pentru sănătate sunt preocupările ce influențează tendințele în perioada următoare; așa încât și noi ne concentrăm atenția asupra acestor aspecte. Resursele alocate, dar și temele predilecte trasate departamentului de cercetare-dezvoltare pun accentul pe dezvoltarea de produse care să acopere aceste categorii noi de cerințe ale consumatoru-

lui.

**Reporter:** Din ce zone vine cererea cu preponderență?

**Bogdan Pîrvu:** Până la acest moment, compania EVOLOR, deținută 100% de holdingul ROCA Industry, s-a afirmat, în cei peste 30 de ani de activitate, pe piața construcțiilor de tip rezidențial. În cadrul grupului, ne definim prin ADN-ul nostru de jucător specializat în construcții rezidențiale: lucrări noi sau lucrări de renovare, întreținere și de tipul do it yourself. Vizăm, pe viitor, o extindere către zona industrială,

menită să consolideze prezența EVOLOR pe o nouă verticală de business, prin dezvoltarea de produse specializate, pregătirea forței de vânzări și alte măsuri adecvate.

**Reporter:** Cu ce cifră de afaceri ați încheiat primul semestru al acestui an și ce estimați pentru întreg anul în curs?

**Bogdan Pîrvu:** Cifra de afaceri netă a EVOLOR a crescut cu 8% în primul semestru al acestui an față de perioada similară din 2023, de la 49,6 milioane lei la 53,7 milioane lei, reflectând o performanță susținută și o adaptare eficientă la provocările pieței. Această creștere a avut la bază eforturile noastre în diversificarea ofertei de produse, optimizarea operațiunilor comerciale și extinderea activităților de export. Pentru cel de-al doilea semestru însă, datorită faptului că piața traversează o nouă perioadă de contracție, previzionăm o domolire a ritmului de creștere. Nu considerăm că evoluția pieței va fi una încurajatoare pentru anul 2025 în ceea ce privește piața internă. Cu toate acestea, suntem încrezători că planul nostru de creștere, chiar și în aceste condiții, prin diversificarea gamelor de produse și prin intensificarea activităților comerciale pe piețele externe, planuri pentru anul 2024, își va arăta rezultatele în 2025.

**Reporter:** Ce strategie ați abordat pentru a depăși dificultățile macro-economice pe care le traversăm - inflație mare, dobânzi crescute, crize energetice?

**Bogdan Pîrvu:** Nu am nicio îndoială că în orice scenariu există și oportunități; iar pentru noi există încă unele canale comerciale neexplorate suficient, direcție în care vom acționa hotărât în perioada următoare. În plus, gamele de produse noi, inovatoare pe care le avem în acest moment în dezvoltare se vor constitui într-un pilon puternic de creștere și dezvoltare pentru noi. Sunt motive suficiente care ne-au determinat să ne asumăm un plan investițional major pentru anii ce urmează. EVOLOR face



(continuare în pagina 7)

*(urmare din pagina 6)*

parte dintr-o structură solidă de holding, adoptând o strategie bazată pe reziliență și adaptabilitate pentru a face față provocărilor actuale. Ne-am concentrat pe optimizarea proceselor operaționale, financiare și de management, digitalizarea și automatizarea producției, reducerea consumului energetic prin achiziția de echipamente moderne care eficientizează utilizarea resurselor. De asemenea, am valorificat resursele și expertiza din cadrul holdingului, ceea ce ne-a permis să avem acces la resurse financiare și să dezvoltăm strategii eficiente.

**Reporter:** În ce mod vă afectează activitatea situația geo-politică din zonă?

**Bogdan Pîrviu:** Situația geo-politică din regiune ne impune să fim vigilenți și să evaluăm constant atât riscurile, cât și oportunitățile din piețele vecine. Expansiunea pe piețe noi, atât la nivel național, cât și internațional, este un obiectiv strategic esențial pentru anii următori. Începând cu anul 2023, am început exporturile, primele țări fiind Republica Moldova și Israel. Chiar dacă anul acesta relația comercială cu Israelul a fost oprită din cauza conflictului, am realizat o primă livrare către Marea Britanie. În același timp, privim către viitor și ne pregătim să ne implicăm activ în eforturile de reconstrucție și dezvoltare a regiunilor afectate. Suntem conștienți că, odată cu stabilizarea situației, vor apărea oportunități semnificative în sectorul în care activăm, iar experiența și resursele noastre ne vor permite să contribuim la revitalizarea economică a acestor zone.

**Reporter:** Mulțumesc!

